

# „Jak znaleźć pracę i nie zgubić po drodze siebie”

Ewa Pióro, Paweł Burdzy, Warszawa 2010, Świat Książki



Jak doprowadzić do spotkania z pracodawcą, na którym Ci zależy? Jak wyróżnić się spośród setek osób aplikujących na dane stanowisko? Jak rozpoznać nierzetelnego pracodawcę?

Na te i szereg innych pytań odpowiadają Ewa Pióro i Paweł Burdzy, autorzy książki „Jak znaleźć pracę i nie zgubić po drodze siebie”. Sięgnęłam po nią z poczuciem, że jest to kolejny poradnik przeniesiony z amerykańskich wzorców w rodzaju „jak uczynić się szczęśliwym w dwa tygodnie”. Lektura pokazała, że zarówno tytuł, jak i dość sztampowa okładka były w tym względzie mylące. Oto otrzymujemy książkę napisaną przez praktyków, posiadających doświadczenie zarówno w rekrutacji pracowników (Ewa Pióro), jak i w poszukiwaniu zatrudnienia (Paweł Burdzy). Już we „Wstępie” piszą, że „nie ma wymarzonej pracy, która sama do Ciebie przyjdzie.

*Musisz ją sobie wywalczyć, a często wręcz wyszarpać. Bo szukanie pracy to ciężka praca, a droga do niej wiedzie przez krew, pot i łzy*”. Ta (samo)świadomość towarzyszy czytelnikowi na każdej stronie poradnika – nawet, gdy autorzy dają konkretne zalecenia czy wskazówki dotyczące dobrego CV czy rozmowy kwalifikacyjnej, wciąż podkreślają, że najczęściej zależy od indywidualnych cech i umiejętności reagowania kandydata. Nie ma bowiem utartych i sprawdzonych reguł gwarantujących zatrudnienie.

Na czym więc polega wartość poradnika? Przede wszystkim na konkrety – zamiast ogólnych formułek mamy tu raczej analizę konkretnych przypadków, co dla doradcy szczególnie cenne, poparte wskazaniem dobrych i złych stron opisywanych zachowań. Porady są zawsze poparte licznymi przykładami, które można później wykorzystać na spotkaniach z naszymi klientami. Mimo, że mam niemały już staż jako doradca zawodowy, to niektóre zawarte w książce informacje i porady były dla mnie nowością.

Oto przykład takiej informacji: „Statystyka sukcesu w pozyskiwaniu pracy przez specjalistów i menadżerów w 2009r.:

- Na sto wykonanych telefonów 25 jest udanych, w tym sensie, że kandydat dodzwonił się do osoby podejmującej decyzje sprawie pracy i uzyskał jakiegokolwiek informacje.

- Spośród tych dwudziestu pięciu udanych telefonów dziesięciu potencjalnych pracodawców udzieliło rzeczowych informacji.

- Z tych dziesięciu telefonów po rozmowie autoprezentacyjnej z potencjalnymi pracodawcami pięciu z nich zaprasza kandydata na spotkanie rekrutacyjne.

- (...) z pięciu odbytych spotkań z potencjalnymi pracodawcami dwóch pracodawców przedstawi konkretną ofertę, o której zarówno kandydat, jak i pracodawca chcą dalej rozmawiać.

*- Trzeba mieć trzy takie ciekawe oferty, aby któraś z propozycji miała szansę na realizację, tj. aby kandydat uzyskał interesującą pracę."*

W książce znajdziemy omówione w zasadzie wszystkie etapy poszukiwania pracy: od rozpoznania rynku pracy i automotywacji do podjęcia konkretnych działań, poprzez cały proces rekrutacyjny (CV, rozmowa kwalifikacyjna ze wskazaniem dobrych i gorszych strategii) aż po analizę najczęściej popełnianych błędów kandydatów i odsłonięcie ukrytych często motywacji pracodawców.

Zasadniczą część książki uzupełnia słowniczek pojęć z branży „rekruterskiej”, kilka zalecanych lektur oraz „słowo od autorów”, będące swoista esencją zaleceń od każdego z dwójki kompetentnych i doświadczonych autorów.

Uważam, że jest to lektura godna polecenia zarówno osób poszukujących pracy, jak i dla doradców zawodowych. Ci pierwsi powinni ją przeczytać. Ci drudzy – mają obowiązek!

*Agnieszka Rutkowska, doradca zawodowy II stopnia, PUP Olsztyn*